Research Paper
Catalogue no. 67F0001MIB01021

Balance of Payments Division

Foreign Affiliate Trade Statistics - Measuring Economic Globalization A Canadian Perspective - from Research to Reality

by Colleen Cardillo

Document de recherche
N° 67F0001MIB01021 au catalogue

Division de la balance des paiements

Statistiques du commerce des sociétés affiliées à l'étranger - Mesure de la mondialisation économique Point de vue canadien - de la recherche à la réalité

par Colleen Cardillo

Statistics Canada Statistique Canada

Canada

Research Paper

Catalogue no. 67F0001MPB01021

Balance of Payments Division

Foreign Affiliate Trade Statistics - Measuring Economic Globalization A Canadian Perspective - from Research to Reality

by: Colleen Cardillo

Document de recherche

No 67F0001MPB01021 au catalogue

Division de la balance des paiements

Statistiques du commerce des sociétés affiliées à l'étranger - Mesure de la mondialisation économique Point de vue canadien - de la recherche à la réalité

par: Colleen Cardillo

Abstract

Foreign Affiliate Trade Statistics or FATS as they are commonly called, have become a buzzword in the world of International Trade and Investment. Since they are a relatively new phenomenon to many policy makers and other users of statistics, this paper examines some of the fundamental issues behind FATS. Questions to be addressed include:

- What are FATS?
- Who needs them and why have they become so important?
- What is Statistics Canada's plan for collecting FATS?
- What challenges and opportunities lie ahead?

The paper discusses why FATS are beyond the Balance of Payments mandate as well as their essential link to Foreign Direct Investment. On a broad basis, FATS together with FDI are an essential tool in the measurement of economic globalization. On a more immediate basis, FATS are needed to negotiate and monitor trade and investment agreements.

Sommaire

Les statistiques des activités des filiales étrangères sont actuellement en vogue dans le monde du commerce et des investissements internationaux. Comme il s'agit d'un phénomène relativement nouveau pour les nombreux décideurs et autres utilisateurs de statistiques, la présente communication analysera certaines questions fondamentales qui sous-tendent ces données. Parmi les questions abordées, mentionnons :

- En quoi consistent les statistiques des activités des filiales étrangères?
- Qui les utilise et pourquoi sont-elles si importantes?
- Qu'est-ce qui a été prévu à Statistique Canada aux fins de la collecte de ces données?
- Quels sont les défis et les possibilités qui s'offrent à nous à cet égard?

La présente communication expliquera pourquoi elles débordent du cadre de la balance des paiements et décrira la relation incontournable qui existe entre elles et l'investissement étranger direct. Grosso modo, les statistiques des activités des filiales étrangères et l'investissement étranger direct constituent un outil essentiel aux fins de la mesure de la mondialisation de l'économie. À court terme, les données sur les filiales étrangères sont nécessaires dans le cadre de la négociation et du suivi des accords commerciaux et des accords d'investissement.

Telephone/Téléphone: (613) 951-8907 or/ou (613) 951-1855

Email Address / Courrier électronique:
RIDGART@ STATCAN.CA

Fax / Télécopieur: (613) 951-9031

ISBN 0-660-60642-9

ISSN 1206-8306

106-02444/

Foreign Affiliate Trade Statistics – Measuring Economic Globalization A Canadian Perspective - from Research to Reality

by Colleen Cardillo

Over the past decade, economic globalization has had a significant impact on government policies and business practices around the world. In the realm of statistics, it has lead to the search for new and better means of measuring the integration of the world economy. This paper will examine one statistical initiative designed to keep pace with the changing global economy.

This specific initiative involves foreign affiliate trade statistics, or FATS as they are commonly referred to. Since these statistics are relatively new to most countries[1], compilers as well as policy-makers, trade negotiators and other users of statistics need to understand their nature and uses. This paper will examine, from a Canadian perspective, the rationale for these statistics and the framework that will be used in their development. Finally, the challenges and opportunities ahead in this new area will be discussed.

1. The Nature of Foreign Affiliate Trade Statistics

Foreign affiliate trade statistics measure the operations or activities of (i) affiliates of foreign firms in Canada (inward FATS) and (ii) affiliates of Canadian firms located abroad (outward FATS). From a Canadian perspective, when a British pharmaceutical company establishes a subsidiary in Canada via direct investment, the measurement of the operations of this subsidiary forms part of inward FATS. When a Canadian financial institution sets up a subsidiary in the Bahamas via direct investment, the measurement of the operations of the foreign subsidiary forms part of outward FATS.

The specific focus of this paper will be on the operations of foreign affiliates of Canadian

[1] The United States and Japan have been compiling statistics on foreign affiliates for many years.

Statistiques du commerce des sociétés affiliées à l'étranger – Mesure de la mondialisation économique Point de vue canadien – de la recherche à la réalité

par Colleen Cardillo

Au cours de la dernière décennie, la mondialisation économique a eu d'importantes répercussions sur les politiques gouvernementales et les pratiques commerciales internationales. Dans le domaine des statistiques, cette situation a mené à la recherche de nouveaux et de meilleurs moyens pour mesurer l'intégration de l'économie mondiale. Ce document étudie un projet statistique conçu pour suivre le rythme de l'économie internationale en mutation.

Ce projet particulier porte sur les statistiques du commerce des sociétés affiliées à l'étranger, ou les FATS comme on les appelle généralement. Puisque ces statistiques sont relativement nouvelles dans la plupart des pays[1], les compilateurs de même que les décideurs, les négociateurs commerciaux et les autres utilisateurs de statistiques doivent en comprendre la nature et l'utilité. Ce document étudie, d'un point de vue canadien, la raison d'être de ces statistiques et le cadre qui servira à leur élaboration. Enfin, il aborde les défis que pose ce nouveau domaine et les possibilités d'avenir qu'il offre.

1. Nature des statistiques du commerce des sociétés affiliées à l'étranger

Les statistiques du commerce des sociétés affiliées à l'étranger servent à mesurer les activités des (i) sociétés affiliées d'entreprises étrangères faisant affaire au Canada (FATS de l'étranger) et des sociétés affiliées d'entreprises canadiennes faisant affaire à l'étranger (FATS à l'étranger). D'un point de vue canadien, lorsqu'une compagnie pharmaceutique britannique établit une filiale au Canada en y investissant directement, la mesure des activités de cette filiale constitue une partie des FATS de l'étranger. Lorsqu'une institution financière canadienne établit une filiale dans les Bahamas par le truchement d'un investissement direct, la mesure des activités de la filiale étrangère constitue une partie des FATS à l'étranger.

Ce document vise particulièrement les activités des sociétés affiliées de compagnies canadiennes à

[1] Les États-Unis et le Japon compilent des statistiques portant sur les sociétés affiliées depuis de nombreuses années.

companies, or outward FATS[2]. These operations fall outside the realm of traditional economic statistics. The key concept that determines inclusion in traditional statistics is the residency principle of the balance of payments, which covers transactions between residents and non-residents. Most of the activities of the foreign affiliates of Canadian companies involve transactions between non-residents and other non-residents and as such, they are not measured in traditional balance of payments statistics. Therefore, the outward FATS initiative can be seen as breaking new ground in the world of traditional economic statistics.

For outward FATS (Chart One), the transactions of the foreign affiliate with Canada (the home country) are captured in Canada's balance of payments as resident/non-resident activity. However, transactions within the host country as well as

[2] For inward FATS, details on the operations of foreign-owned enterprises are largely captured in existing business surveys at Statistics Canada. Selected data on Canadian affiliates of foreign companies have been provided by the Industrial Organization and Finance Division at Statistics Canada to the OECD for the database on the activities of foreign affiliates - *Joint OECD-EUROSTAT Survey on the Activity of Domestic Firms and of Foreign Affiliates in the Service Sector*

l'étranger ou encore, les FATS à l'étranger[2]. Ces activités ne font pas partie des statistiques commerciales traditionnelles. Le concept clé qui détermine l'inclusion aux statistiques traditionnelles est le principe de résidence de la balance des paiements, qui touche les transactions entre les résidents et les non-résidents. La plupart des activités des sociétés affiliées de compagnies canadiennes à l'étranger concernent des transactions entre des non-résidents et d'autres non-résidents et, à ce titre, elles ne sont pas mesurées dans les statistiques traditionnelles portant sur la balance des paiements. Par conséquent, le projet portant sur les FATS à l'étranger peut être considéré comme une innovation dans le monde des statistiques économiques traditionnelles.

En ce qui concerne les FATS à l'étranger (Figure I), les transactions des sociétés affiliées à l'étranger avec le Canada (pays d'origine) sont enregistrées dans la balance des paiements du Canada comme des activités de résidents et de non-résidents. Cependant, les

[2] En ce qui concerne les FATS de l'étranger, des détails liés aux activités d'entreprises étrangères sont largement documentés dans des enquêtes existantes de Statistique Canada. Des données choisies portant sur les sociétés affiliées de sociétés étrangères au Canada ont été fournies par la Division de l'organisation et des finances de l'industrie de Statistique Canada, à l'OCDE pour la base de données concernant les activités des sociétés affiliées à l'étranger – *Enquête bilatérale OCDE et EUROSTAT concernant les activités d'entreprises intérieures et des sociétés affiliées à l'étranger du secteur des services.*

Chart 1
Figure 1

Operations of the foreign affiliate[1]
Activités des sociétés affiliées à l'étranger [1]

With Canadian residents	With foreign residents
Avec des résidents canadiens	Avec des résidents étrangers
(captured in Canada's balance of payments)	(to be part of foreign affiliate trade statistics)
(enregistrées dans la balance des paiements du Canada)	(pour faire partie des statistiques sur les sociétés affiliées à l'étranger)

1. Adapted from *Measuring Foreign Sales of Canadian Firms*, Colleen Cardillo, (unpublished document), Statistics Canada, 1997
1. Adapté de *La mesure des ventes des entreprises canadiennes à l'étranger*, Colleen Cardillo, (document non publié), Statistique Canada, 1997

transactions with other countries are not part of the traditional statistics of the home country, but rather form part of the statistical framework of the host country.

The internationalization of the world's economy however has made it increasingly relevant for a country to monitor the performance of foreign affiliates abroad and to understand how Canadian companies are conducting their foreign business activities. The next section will deal with trends behind this phenomenon.

2. Demand for Foreign Affiliate Trade Statistics

2.1 Trade and Investment Agreements

On an immediate basis, FATS are needed to negotiate and monitor trade and investment agreements. Specifically, *commercial presence* or mode three of the General Agreement on Trade in Services (GATS) requires statistics on the sales of services by foreign affiliates to monitor market access and national treatment requirements of the treaty.

Services represent a significant proportion of Canada's domestic production, easily surpassing goods. In international trade however, the relationship is reversed with goods representing approximately 85% of exports in 1998. Part of the explanation is that service transactions generally require the simultaneous presence of both the producer and the consumer of the service, a condition difficult to meet when the two parties are located in different countries. As a result, service-producing entities are likely to establish operations abroad (a foreign presence) when they want to expand into foreign markets.

Since services are a fast-growing segment of international economic activity, it is important to assess the impact of both cross-border trade in services and sales of services by foreign affiliates. The United States is the only country that currently has comprehensive statistics on both modes of delivering services internationally. The latest US data show that sales of services from foreign affiliates of US companies now surpass exports of services[3].

[3] For 1997: cross-border trade $US 240.4 billion; sales by non-bank majority-owned foreign affiliates of US companies $US 258.3 billion, *Survey of Current Business, October 1999*, p 48.

transactions dans le pays hôte de même que les transactions avec d'autres pays ne font pas partie des statistiques traditionnelles du pays d'origine, mais font plutôt partie du cadre statistique du pays hôte.

Toutefois, l'internationalisation de l'économie mondiale fait qu'il est de plus en plus pertinent qu'un pays suive le rendement des sociétés affiliées à l'étranger et qu'il comprenne comment les entreprises canadiennes exercent leurs activités commerciales à l'étranger. La section suivante porte sur les tendances sous-jacentes de ce phénomène.

2. Importance des statistiques du commerce des sociétés affiliées à l'étranger

2.1 Accords sur le commerce et l'investissement

En premier lieu, les FATS sont nécessaires pour négocier et évaluer les accords sur le commerce et l'investissement. Ensuite, *la présence commerciale*, ou mode trois de l'Accord général sur le commerce des services (GATS), doit comprendre des statistiques sur les ventes de services par des sociétés affiliées à l'étranger afin d'évaluer les exigences du traité en matière d'accès au marché et de traitement national.

Le secteur des services représente une importante partie de la production intérieure du Canada, dépassant aisément celui des produits. En ce qui concerne le commerce international, cependant, c'est l'inverse, les biens représentant approximativement 85 % des exportations en 1998. Cela s'explique en partie par le fait que les transactions liées aux services nécessitent généralement la présence du producteur et du consommateur de services, condition difficile à remplir lorsque les deux parties résident dans différents pays. Les entreprises qui vendent des services sont donc plus susceptibles d'exercer leurs activités à l'étranger (une présence à l'étranger) lorsqu'elles veulent prendre de l'expansion sur les marchés étrangers.

Les services constituent un segment à croissance rapide de l'activité économique internationale. Il est donc important d'évaluer l'impact du commerce international lié aux services et aux ventes de services par des sociétés affiliées à l'étranger. Seuls les États-Unis possèdent actuellement des statistiques complètes sur les deux modes de livraison internationale de services. Les récentes données américaines indiquent que les ventes de services des sociétés affiliées à l'étranger d'entreprises américaines dépassent maintenant les exportations de services[3].

[3] Pour 1997 : commerce international 240,4 milliards de dollars des EU; ventes par des sociétés affiliées étrangères détenues majoritairement par des compagnies américaines, à l'exclusion du secteur bancaire, 258,3 milliards de dollars des EU, *Survey of Current Business, Octobre 1999*, p 48.

2.2 Economic Globalization

Although the GATS was the catalyst for measuring foreign affiliate trade statistics, on a broader basis, new statistics are needed to interpret the economic effects of globalization. FATS can be an essential tool and indicator in the measurement of this phenomenon. The objective is to provide more information so as to quantify the ways in which an economy becomes more international. Two important existing indicators for the measurement of globalization are trade and foreign direct investment. To assess the recent trends, the growth of total trade and foreign direct investment will be examined. For comparative purposes, data will include Canada and France - countries that are just beginning to measure FATS - along with data for the US, which has a long history of measuring FATS.

2.2.1 Trade

In the 30-year period between 1951 and 1980, the growth of total trade relative to GDP followed a fairly level pattern for all three countries. After 1980, total trade growth outpaced GDP growth in each country (Table One).

In the last quarter of the 20th century there was an economic shift in many countries from an inward focus to an outward focus. By 1998, the ratio of total trade to GDP had almost doubled for Canada and France while that of the US more than doubled. Trade liberalization has developed principally as a result of free trade agreements, flexible or managed exchange rates and increasingly open investment policies.

In the Canadian economy, trade appears to have played a more significant role than in the French or US economies and this importance steadily increased between 1951 and 1998. Canada would appear to be more dependent on the rest of the world as consumers of its products and as suppliers of goods and services than either France or the United States.

2.2 Mondialisation économique

Même si le GATS a servi de catalyseur à la mesure de statistiques du commerce des sociétés affiliées à l'étranger, sur une base plus étendue, de nouvelles statistiques sont nécessaires pour interpréter les effets économiques de la mondialisation. Les FATS peuvent servir d'outil essentiel et d'indicateur de l'ampleur de ce phénomène. L'objectif est de fournir plus d'information afin de quantifier les façons grâce auxquelles s'internationalise une économie. Il existe deux importants indicateurs de mesure de mondialisation : le commerce et l'investissement direct à l'étranger. Afin d'évaluer les récentes tendances, nous étudierons la croissance du commerce international et des investissements directs à l'étranger. À des fins comparatives, les données portent sur le Canada et la France, pays qui commencent à mesurer les FATS, et sur les États-Unis, où l'on mesure les FATS depuis longtemps.

2.2.1 Commerce

Au cours de la période de 30 ans allant de 1951 à 1980, la croissance du commerce global en fonction du PIB a été relativement uniforme pour les trois pays. Après 1980, la croissance du commerce global a dépassé la croissance du PIB dans chaque pays (Tableau I).

Le dernier quart du vingtième siècle a été le témoin d'un virage économique dans plusieurs pays où l'accent est passé du commerce intérieur au commerce extérieur. En 1998, le rapport entre le commerce global et le PIB avait presque doublé pour le Canada et la France, tandis que celui des États-Unis avait plus que doublé. La libéralisation du commerce est principalement attribuable aux accords de libre-échange, aux taux de change souples ou gérés et aux politiques d'investissement de plus en plus ouvertes.

Au Canada, le commerce semble avoir joué un rôle plus important que dans les économies française et américaine et l'importance de ce rôle a augmenté de façon constante entre 1951 et 1998. Le Canada semblerait plus dépendant du reste du monde que la France et les États-Unis en ce qui a trait aux consommateurs de ses produits et aux fournisseurs de produits et services.

Table I – Total trade relative to gross domestic product [4]
Tableau I – Commerce global en fonction du produit intérieur brut [4]

Canada							**Canada**
billions of $cdn	1951	1960	1970	1980	1990	1998	Milliards de dollars CAN
Total Trade	8	11	32	151	289	616	Commerce global
GDP	22	39	89	310	670	896	PIB
Total Trade as % of GDP	**37**	**29**	**36**	**49**	**43**	**69**	**Commerce global en % du PIB**

France							**France**
billions of francs	1951	1960	1970	1980	1990	1998	Milliards de francs
Total Trade	31	65	200	1042	2404	3437	Commerce global
GDP	124	297	794	2808	6510	8565	PIB
Total Trade as % of GDP	**25**	**22**	**25**	**37**	**37**	**40**	**Commerce global en % du PIB**

United States							**États-Unis**
billions of $US	1951	1960	1970	1980	1990	1998	Milliards de dollars US
Total Trade	27	37	85	483	857	1627	Commerce global
GDP	329	503	1036	2784	5744	8511	PIB
Total Trade as % of GDP	**8**	**7**	**8**	**17**	**15**	**19**	**Commerce global en % du PIB**

2.2.2 Foreign Direct Investment

A second important indicator for globalization is the trend in foreign direct investment[5] (Table Two). In Canada, the pattern of inward direct investment relative to GDP has remained relatively constant over the 19-year period 1980-1999 with investment reaching a quarter of GDP in 1999. For the United States and France, the ratios have tripled and more than tripled, respectively, but the investment represents a much smaller proportion of GDP.

For outward direct investment, the pattern is similar for both Canada and France – outward has been on a steady increase during the period. For the French economy the increase has been steeper but the rate of investment to GDP is approximately half the rate for Canada. Comparing inward and outward investment, by 1995 the ratios were almost identical in Canada whereas in France outward investment surpassed inward investment by 1990. Both countries share similar geographic patterns as to the destination of outward direct

2.2.2 Investissements directs à l'étranger

Un deuxième indicateur important de la mondialisation est la tendance des investissements directs à l'étranger[5] (Tableau II). Au Canada, le modèle des investissements directs à l'étranger par rapport au PIB est demeuré relativement stable pendant la période de 19 ans s'échelonnant de 1980 à 1999, les investissements atteignant alors le quart du PIB en 1999. En ce qui concerne les États-Unis et la France, les rapports ont respectivement triplé et plus que triplé, mais les investissements représentent une proportion très inférieure du PIB.

En ce qui concerne les investissements directs à l'étranger, le modèle est le même pour le Canada et la France. Les investissements directs à l'étranger ont été marqués par une croissance soutenue durant cette période. Pour ce qui est de l'économie française, l'augmentation a été plus rapide, mais le taux des investissements en fonction du PIB représente à peu près la moitié de celui du Canada. Si l'on compare les investissements de l'étranger et à l'étranger, en 1995 les indices étaient presque identiques au Canada alors qu'en France, en 1990, les investissements vers

[4] Total Trade = Expots + Imports. (Imports: France: cif 1951 & 1960; fob 1970-1998: Canada and USA: fob 1951-1998) Source: *International Finacial Statisitcs Yearbook; 1981, 1999.*

[5] Foreign direct investment, unlike foreign portfolio investment, involves a lasting interest and significant voice in the management of the foreign entity.

[4] Par commerce global, on entend le total des exportations et des importations (importations : France : caf 1951 et 1960, fab 1970-1998 : Canada et États-Unis : fab 1951-1998) Source: *Statistiques financières internationales : annuaire, 1981, 1999.*

[5] Les investissements directs à l'étranger, contrairement au portefeuille d'investissement étranger, comportent un intérêt durable et représentent une voix très importante en matière de gestion de l'entité étrangère.

Table II - Foreign direct investment relative to gross domestic product [6]
Tableau II – Investissements directs étrangers par rapport au produit intérieur brut [6]

Canada							**Canada**
	1980	1985	1990	1995	1998	1999	
Foreign direct investment in Canada	20.6	18.6	19.9	22.0	24.5	25.3	Investissements directs étrangers au Canada
Canadian direct investment abroad	9.0	12.4	14.9	21.5	27.5	27.1	Investissements directs du Canada à l'étranger

France							**France**
	1980	1985	1990	1995	1998	1999	
Foreign direct investment in France	3.4	6.4	7.2	9.3	11.8	na	Investissements directs étrangers en France
French direct investment abroad	2.7	6.0	9.2	12.0	15.0	na	Investissements directs de la France à l'étranger

USA							**États-Unis**
	1980	1985	1990	1995	1998	1999	
Foreign Direct Investment in the US	3.1	4.6	7.2	7.7	9.3	na	Investissements directs étrangers aux États-Unis
US direct investment abroad	8.1	6.2	7.9	10.0	11.2	na	Investissements directs des Etats-Unis à l'étranger

investment: both began investing close to home - France in Europe and Canada in the US; both next went further abroad to other industrialized countries – France to the US and Canada to Europe; today, both are increasing their outward investment in emerging markets[7].

l'étranger surpassent les investissements de l'étranger. Les deux pays partagent des modèles géographiques similaires en ce qui concerne les investissements directs vers l'étranger. Les deux pays ont commencé à investir près de chez eux, la France, en Europe et le Canada, aux États-Unis. Ils se sont tous deux dirigés encore plus loin à l'étranger, vers d'autres pays industrialisés, la France, aux États-Unis et le Canada, en Europe. Aujourd'hui, les deux pays augmentent leurs investissements sur les marchés émergents[7].

The US in contrast has traditionally been a supplier of direct investment capital to the rest of the world. US direct investment abroad has been and continues to be greater than foreign direct investment in the US although the gap between the two is narrowing substantially.

Les États-Unis, en revanche, ont traditionnellement fourni du capital d'investissement direct au reste du monde. Les investissements directs américains ont été et continuent d'être plus importants que les investissements directs étrangers aux États-Unis malgré que l'écart qui existe entre les deux formes d'investissement diminue substantiellement.

Looking closer at the Canadian experience, foreign direct investment position statistics have been available in Canada since the early 1920's and it is possible to examine the trend on a long-term basis.

Les statistiques concernant le bilan des investissements directs étrangers sont disponibles au Canada depuis le début des années vingt et il est possible d'en examiner la tendance à long terme. Au

[6] 1980-1995 *World Investment Report, 1999*; 1998-1999 Statistics Canada, US Bureau of Economic Analysis, Banque de France

[7] *Foreign Affiliates Trade Statistics in the French Economy* (1995-1996), p.13.

[6] 1980-1995 *World Investment Report, 1999*; 1998-1999 Statistique Canada, US Bureau of Economic Analysis, Banque de France

[7] *Foreign Affiliates Trade Statistics in the French Economy* (1995-1996), p.13.

The establishment of foreign affiliates abroad took an upturn at the beginning of the 1980's (Graph One). This demonstrates the relationship between foreign direct investment in Canada and Canadian direct investment abroad. Outward investment surpassed inward investment in 1996, however its growth slowed somewhat by 1999.

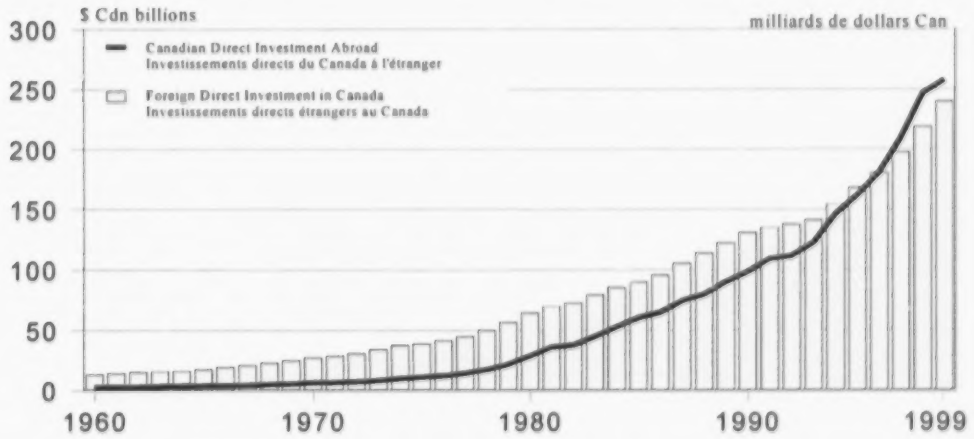
Over the past twenty years there has been a shift in the destination of outward investment (Graph Two). In 1980, the United States accounted for almost two thirds of this investment. By 1999 this was reduced to just over half of CDIA with Mexico and the Caribbean accounting for the greatest increase. This increasing geographic diversity appears to be related to the globalization of Canadian multinational companies. From an industry perspective, the finance and insurance sector doubled its share of outward investment from 15% in the early 1980's to 33% in 1999.

début des années quatre-vingt, l'établissement de sociétés affiliées à l'étranger a effectué une remontée (Graphique I). Ceci démontre la relation entre les investissements directs étrangers au Canada et les investissements directs du Canada à l'étranger. En 1996, les investissements à l'étranger surpassaient les investissements de l'étranger, même si leur croissance a un peu ralenti en 1999.

Au cours des vingt dernières années, il y a eu un virage dans les investissements à l'étranger (Graphique II). En 1980, les États-Unis représentaient environ les deux tiers de ces investissements. En 1999, cette fraction se réduisait à un peu plus de la moitié des investissements directs du Canada à l'étranger, le Mexique et les Caraïbes représentant l'augmentation la plus importante. Cette diversité géographique croissante semble liée à la mondialisation des entreprises multinationales canadiennes. Du point de vue des secteurs d'activité, le secteur des finances et de l'assurance a doublé sa part d'investissements à l'étranger passant de 15 % au début des années quatre-vingt à 33 % en 1999.

Graph 1
Graphique 1

Direct investment position in Canada and abroad
Bilan des investissements directs au Canada et à l'étranger



Source: *Canada's international investment position, 1999*, Statistics Canada
Source: *Bilan des investissements internationaux du Canada, 1999*, Statistique Canada

2.2.3 The Role between Trade and Investment

There are long-standing statistics on cross-border trade and foreign direct investment but some key elements are missing to analyze the effect one has on the other. As a complement to these indicators, FATS will enable further study of the role played

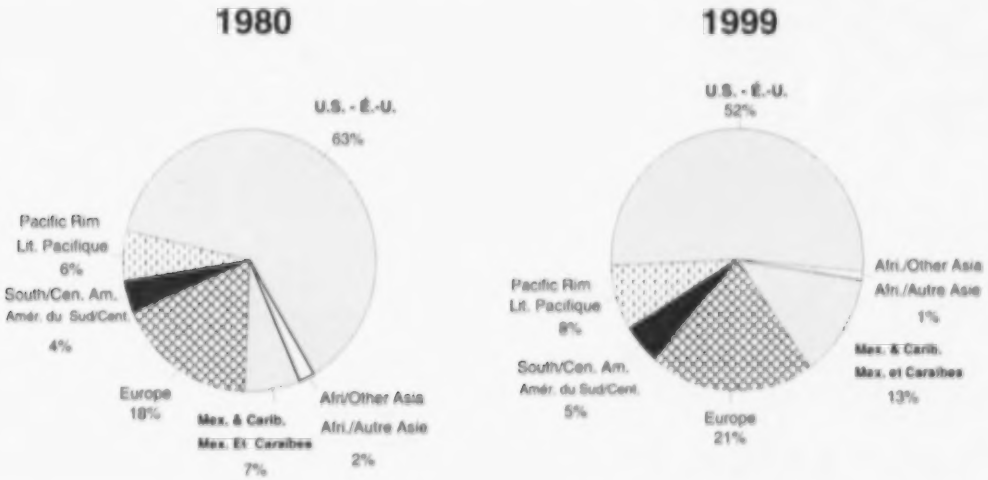
2.2.3 Relation commerce-investissement

Il existe des statistiques de longue date sur le commerce international et l'investissement direct étranger, mais il manque certains éléments importants permettant d'analyser l'effet de l'un sur l'autre. Les FATS s'ajoutent à ces indicateurs et permettent d'étudier plus à fond la

Graph 2
Graphique 2

Canadian Direct Investment Abroad Geographic Distribution

Investissements directs du Canada à l'étranger répartition géographique



between trade and investment. Are trade and foreign direct investment complementary or competitive? The implications of this can affect the decisions of policy makers, trade negotiators and businesses as they adapt to the internationalization of the economy.

More specifically, with regard to the key policy issue of employment, will investment abroad reduce exports and subsequently decrease employment in the home country or will investment abroad increase exports and penetration of foreign markets and in turn create more jobs in the domestic economy? Evidence to date tends to support the theory that FDI and trade are complementary. The OECD in its document *Open Markets, 1998* states that each $1 of outward FDI is associated with $2 of additional exports.[8] In order to address these important issues, data on the sales, employment and operations of foreign affiliates are essential.

relation commerce et investissement. Le commerce et l'investissement direct étranger se complètent-ils ou sont-ils concurrentiels? La réponse à cette question a certainement une incidence sur les décisions des décideurs, des négociateurs commerciaux et des entreprises qui doivent s'adapter à l'internationalisation de l'économie.

D'une façon plus particulière, en ce qui concerne la question stratégique de l'emploi, l'investissement à l'étranger contribuera-t-il à réduire les exportations et, éventuellement, à diminuer le nombre d'emplois dans le pays d'origine, ou l'investissement à l'étranger contribuera-t-il à augmenter les exportations et la pénétration sur les marchés étrangers, créant ainsi plus d'emplois dans l'économie nationale? Jusqu'ici, il semble que l'investissement direct étranger et le commerce soient complémentaires. Dans son document intitulé *Pour l'ouverture des marchés, publié en 1998*, l'OCDE indique que chaque dollar investi directement à l'étranger génère deux dollars d'exportations supplémentaires[8]. Pour répondre à ces questions stratégiques, il est essentiel d'obtenir plus de données sur les ventes, l'emploi et les activités des sociétés affiliées étrangères.

[8] *Open Markets Matter, The Benefits of Trade and Investment Liberalisation*, OECD, p. 10.

[8] *Pour l'ouverture des marchés : Les avantages de la libéralisation des échanges et de l'investissement*, OCDE, p. 10

On the one hand, if foreign subsidiaries are acting as contractors and producing the same products as the home country at lower costs, the output of the home country may fall. On the other hand, if the foreign affiliates' products are complementary to the products being manufactured at home, this could increase exports from the home country. FATS data would provide information on the type of activity the foreign affiliates are engaged in, as well as the destination of the sales which would help to shed light on this issue.

The comprehensive 1994 Benchmark Survey for US Direct Investment Abroad provides data on the destination of sales. The data show an important difference in the destination of (i) sales of goods and (ii) sales of services from foreign affiliates. Approximately 84% of worldwide sales of services from foreign affiliates of US companies were **local sales** – sales with parties located in the same country as the affiliate. Similar sales for goods-producing industries were 64%. This supports the theory that services need to be supplied directly in the market of the buyer – by their nature, services require the close proximity of buyer and seller. Therefore, establishing foreign affiliates abroad in the service sector appears to increase the market penetration of the home country considerably.

Sales to countries other than the home country or the host country also show a marked difference for the two sectors – goods 25%, services 9%. Again, the nature of services could explain the lower rate in this sector. For goods, a key issue is whether the products being sold are the same as those produced in the home country. If yes, there is the possibility that this production could be a substitute for domestic production. If no, the production in the host country could augment the overall worldwide sales of the parent company.

Both goods-producing and service-producing foreign affiliates report the lowest share of their sales to the home market – 7% for services and 11% for goods. Of these sales to the home country, the majority is with affiliated parties i.e. intercompany trade. These data support the theory that foreign affiliates abroad do not produce for consumption at home.

D'une part, si les filiales étrangères agissent comme des entrepreneurs et produisent les mêmes produits que le pays d'origine à des prix inférieurs, la production du pays d'origine pourrait s'affaiblir. D'autre part, si les produits des filiales étrangères diffèrent des produits fabriqués dans le pays d'origine, les exportations en provenance du pays d'origine pourraient augmenter. Les FATS fourniraient de l'information sur le genre d'activités qu'exercent les sociétés affiliées à l'étranger, de même que la destination des ventes, ce qui pourrait aider à éclaircir cette question.

L'enquête de référence exhaustive de 1994 sur l'investissement direct américain à l'étranger fournit des données sur la destination des ventes. Ces données indiquent une différence importante entre la destination (i) de ventes de biens et (ii) de ventes de services des sociétés affiliées à l'étranger. Environ 84 % des ventes mondiales de services des sociétés affiliées à l'étranger d'entreprises américaines sont des **ventes locales**, c'est-à-dire des ventes à des parties résidant dans le même pays que la société affiliée. Des ventes similaires dans les secteurs d'activité produisant des biens atteignaient 64 % des ventes mondiales. Cela confirme la théorie selon laquelle les services doivent être fournis directement sur le marché de l'acheteur puisque c'est le propre des services d'être à proximité immédiate de l'acheteur et du vendeur. Par conséquent, le fait d'établir des sociétés affiliées à l'étranger dans le secteur des services semble augmenter considérablement la pénétration du marché du pays d'origine.

Les ventes à d'autres pays que le pays d'origine ou le pays varient également sensiblement d'un secteur à l'autre : les biens représentent 25 % des ventes et les services 9 %. Encore une fois, la nature des services pourrait expliquer le taux inférieur dans ce secteur. En ce qui concerne les biens, reste à savoir si les biens vendus sont les mêmes que ceux qui sont produits dans le pays d'origine. Si c'est le cas, il est possible que cette production remplace la production nationale. Si ce n'est pas le cas, la production du pays hôte pourrait servir à augmenter la production internationale globale de celles de la société mère.

Les sociétés affiliées à l'étranger qui produisent des biens et celles qui produisent des services enregistrent la plus faible partie de leurs ventes sur le marché du pays d'origine, soit 7 % pour les services et 11 % pour les biens. La majorité de ces ventes sur le marché du pays d'origine sont conclues avec des parties affiliées (commerce interentreprises). Ces données confirment la théorie que les produits des sociétés affiliées à l'étranger ne sont pas destinés à la consommation dans le pays d'origine.

In summary, the demand for FATS is two-fold. On an immediate basis they are needed to monitor trade and investment agreements, specifically the GATS. On a broader basis, they are required to build a more comprehensive statistical framework to address some of the fundamental questions concerning economic globalization. The next section will deal with Statistics Canada's plans to incorporate outward FATS into the statistical framework.

3. Statistics Canada Initiatives

To measure outward FATS, the Balance of Payments Division has expanded the statistical system that is already in place to measure foreign direct investment. In order to build the statistical framework with as much international comparability as possible, the methodology set out in international documents such as the draft *Manual on Statistics of International Trade in Services* (forthcoming) has been consulted. This manual is being drafted jointly by the International Monetary Fund, the World Trade Organization, the United Nations as well as the OECD and the Commission of the European Union[9]. Concepts and methods used by the United States to measure the operations of foreign affiliates as well as those proposed by the OECD have also been integrated.

3.1 Universe

3.1.1 Ownership

To fully meet the needs of the GATS, the universe of the foreign affiliates would be based on "control". By definition, this would include companies where the investor owned more than 50% of the voting rights but it could also include companies where control was achieved with less than 50%. For example, if a direct investor holds 20% of the voting shares in a company and no other shareholder or group of shareholders owns more than this, the direct investor could be considered to hold control. Although relevant conceptually, this second group is thought to be relatively small and operationally difficult to measure[10]. For broader purposes of FATS it was therefore determined that majority-owned foreign affiliates, that is enterprises in which

En résumé, les FATS servent deux objets. En premier lieu, elles sont nécessaires au suivi des accords sur le commerce et l'investissement, surtout le GATS. Ensuite, elles servent à établir un cadre statistique plus complet permettant de traiter de certaines questions fondamentales en matière de mondialisation économique. La prochaine section traite des plans de Statistique Canada quant à l'incorporation des FATS vers l'étranger dans le cadre statistique.

3. Projets de Statistique Canada

Afin de mesurer les FATS vers l'étranger, la Division de la balance des paiements a élargi le système statistique installé pour mesurer l'investissement direct étranger. Afin d'établir le cadre statistique permettant d'obtenir la meilleure comparabilité internationale, la méthode indiquée dans des documents internationaux comme la version préliminaire du *Manual on Statistics of International Trade in Services* (à paraître prochainement) a été consultée. La rédaction de cette version s'effectue avec la collaboration du Fonds monétaire international, de l'Organisation mondiale du commerce, des Nations Unies, de l'OCDE et de la Commission de l'Union européenne[9]. Les concepts et les méthodes utilisés par les États-Unis et proposés par l'OCDE pour mesurer les activités des sociétés affiliées à l'étranger ont également été intégrés dans cette publication.

3.1 Univers

3.1.1 Propriété

Afin de répondre entièrement aux besoins du GATS, l'univers des sociétés affiliées à l'étranger doit être fondé sur la notion de contrôle. Par définition, il engloberait les compagnies dont l'investisseur détient plus de 50 % des droits de vote, mais pourrait également comprendre les compagnies où le contrôle est exercé avec moins de 50 % des droits de vote. Par exemple, si un investisseur direct détient 20 % des actions avec droit de vote d'une compagnie et qu'aucun autre actionnaire ou groupe d'actionnaires ne détient plus que ce pourcentage, l'investisseur direct détiendrait le contrôle. Bien que pertinent du point de vue théorique, ce deuxième groupe est relativement petit et il est difficile de le mesurer d'un point de vue opérationnel[10]. Afin d'élargir le champ d'application FATS, on a donc déterminé que les sociétés

[9] Canada has played an advisory role in the compilation and revision of this document

[10] This would however be relevant in countries where majority ownership by foreigners is restricted

[9] Le Canada a joué un rôle consultatif dans la préparation et la révision de ce document

[10] Ce qui pourrait cependant être pertinent dans les pays où la propriété à participation majoritaire par des étrangers est restreinte

the direct investor owns more than 50% of the voting shares, would be the universe for FATS[11].

Economic variables are attributed in their entirety to a single country and are not to be factored down by ownership shares. For example, if a foreign entity is 51% owned by Canada, 100% of the sales are attributed to Canada regardless of who owns the other 49%. This methodology will eliminate the possibility of double counting by countries owning a minority share of an affiliate.

3.1.2 Country of Origin

Conceptually, FATS statistics would be attributed to the ultimate investing country or the ultimate host country. This allocation would provide a framework to analyze the effects of the investment on the ultimate beneficial owner (UBO) as well as the foreign affiliate that actually receives the investment. Practically, most countries compile foreign direct investment statistics according to the BPM5[12] which recommends that direct investment position statistics be allocated to the immediate host or investing country. Therefore, given the current situation, the immediate basis will be accepted as the most expedient way of producing FATS. In the longer-term, the UBO approach is encouraged. Ideally, reporting countries would report on both bases for different analytical purposes.

For Canadian direct investment abroad, if it is possible to identify the ultimate host country, this is the preferred method since it reflects where the investment is actually taking place. The systems currently in place do not however allow a distinction to be made as to what portion of the universe is measured on an immediate basis and what portion is measured on a UBO basis.

[11] In Canadian statistics, approximately 89% of the book value of Canadian direct investment abroad is accounted for by foreign subsidiaries, while foreign branches (wholly or jointly owned unincorporated enterprises) account for an additional 5% – *Canada's International Investment Position*, 1999, p. 35.

[12] *Balance of Payments Manual*, 5th Edition, International Monetary Fund, 1993.

affiliées à l'étranger à participation majoritaire, c'est-à-dire les entreprises dans lesquelles l'investisseur direct détient plus de 50 % des droits de vote, feraient partie de l'univers des FATS[11].

Les variables économiques sont entièrement attribuées à un seul pays et ne doivent pas être distribuées en fonction de la propriété des actions. Par exemple, si les actionnaires canadiens détiennent 51% des actions d'un établissement étranger, 100 % des ventes sont attribuées au Canada, peu importe qui détient l'autre tranche de 49 %. Cette méthode élimine la possibilité de double comptabilisation par des pays qui détiennent une minorité des actions d'une société affiliée à l'étranger.

3.1.2 Pays d'origine

Théoriquement, les FATS devraient s'appliquer au pays investisseur ultime ou au pays hôte ultime. Cette mesure fournirait un cadre permettant d'analyser les effets de l'investissement sur le propriétaire ultime et sur les sociétés affiliées à l'étranger qui bénéficient de l'investissement. Dans la pratique, la plupart des pays établissent les statistiques de l'investissement direct étranger selon le *Manuel de la balance des paiements, cinquième édition*[12], qui recommande que les statistiques concernant le bilan des investissements directs soient appliquées au pays hôte immédiat ou au pays qui a procédé aux investissements. Par conséquent, étant donné la situation actuelle, le principe du pays immédiat sera accepté comme étant le moyen le plus expéditif de produire des FATS. À long terme, on favorise la méthode fondée sur le propriétaire ultime. Idéalement, le pays déclarant devrait faire une déclaration selon les deux principes à des fins analytiques différentes.

En ce qui concerne les investissements directs du Canada à l'étranger, la possibilité d'établir quel est le pays hôte ultime, représente la situation idéale puisque l'on sait alors ou va l'investissement. Les systèmes en place ne permettent cependant pas de faire la distinction entre la fraction des investissements mesurée en fonction d'une base immédiate et celle qui est mesurée en fonction du propriétaire ultime.

[11] En ce qui concerne les statistiques canadiennes, environ 89 % de la valeur comptable des investissements directs du Canada à l'étranger est enregistrée par des filiales étrangères alors que les succursales étrangères (entreprises non constituées en sociétés, en propriété exclusive ou conjointe) représentent 5 % de la valeur comptable – *Bilan des investissements internationaux du Canada*, 1999, p. 35.

[12] *Manuel de la balance des paiements*, 5e édition, Fonds monétaire international, 1993.

3.2 Classification – Product or Industry

Two factors influenced the decision on classification – one theoretical and one practical. From a theoretical perspective, the GATS requires information on the sales of services from foreign affiliates on a product basis and consequently this would be the ideal basis for compiling the data. However, from a practical standpoint at the present time no country is in a position to collect the data at this level, and the information may not be available from the reporting units themselves. The international community has therefore agreed to proceed on an industry or economic activity basis for the present time.

The industrial classification currently being used in Canadian International Investment Position statistics is the 1980 Standard Industrial Classification for Companies (SIC-C). In the near future, this will be replaced by the North American Industry Classification System (NAICS)[13]. This new system provides greater industry detail than was previously available particularly for service activities. The activity of each foreign affiliate will therefore be collected on the basis of the NAICS classification for the reporting period 1999 putting Canadian estimates on the same basis as US estimates[14].

3.3 Economic variables

A two-phase approach was chosen for collection of the FATS variables. The first phase has involved the collection of what was determined to be three "core" FATS indicators – number of foreign affiliates, sales and employment. The existing survey on Canadian direct investment abroad (CDIA) was chosen as the instrument to collect these core indicators.

3.2 Classification – Produits ou secteurs

Deux facteurs ont influencé le choix de la classification : l'un théorique, et l'autre pratique. Théoriquement, le GATS doit recueillir de l'information sur les ventes de services de sociétés affiliées à l'étranger pour chacun des produits. C'est le cadre idéal pour le rassemblement des données. Dans la pratique, cependant, aucun pays n'est présentement en mesure de procéder ainsi. Qui plus est, l'information n'est peut-être pas disponible, même dans les pays déclarants. La communauté internationale a donc accepté de procéder sur la base de la branche d'activité ou de l'activité économique pour le moment.

La classification des établissements ou des activités économiques actuellement utilisée dans le bilan des investissements internationaux du Canada est la classification type des industries (CTI-C) pour les entreprises. Cette classification sera bientôt remplacée par le Système de classification des industries de l'Amérique du Nord (SCIAN)[13]. Ce nouveau système fournira plus de détails sur l'industrie que le système précédent, particulièrement en ce qui a trait aux services. L'activité de chaque société affiliée à l'étranger sera donc recueillie en fonction de la classification SCIAN pour la période de déclaration de 1999, et les évaluations canadiennes s'appuieront aussi sur les mêmes données que les évaluations américaines[14].

3.3 Variables économiques

Les variables des FATS sont recueillies en deux étapes. La première étape comprend la collecte de trois indicateurs FATS de base, c'est-à-dire le nombre de sociétés affiliées à l'étranger, les ventes et l'emploi. L'enquête existante concernant les investissements directs du Canada à l'étranger a été choisie comme outil de collecte de ces indicateurs de base.

---

[13] For IIP publication purposes, the industrial classification of the foreign entities will continue on an SIC-C basis during a transitional period.

[14] The United States began reporting sales of services from US affiliates of foreign companies (inward FATS) on a NAICS basis starting with 1997 data. Sales of services from foreign affiliates of US companies (outward FATS) will be available on a NAICS basis for the reporting year 1999.

Countries are being asked to compile FATS for the OECD database on an ISIC (International Standard Industrial Classification – United Nations) basis.

For outward FATS being developed by France, the sectors of activity reported are those of the French parent company rather than those of the affiliates established abroad. *Foreign Affiliates Trade Statistics in the French Economy (1995-1996)*, p.2.

---

[13] Aux fins du PII, la classification industrielles des entités étrangères s'effectuera selon la classification CTI-C pendant une période transitoire.

[14] Les États-Unis ont commencé à déclarer la vente de services de sociétés affiliées américaines d'entreprises étrangères (FATS internes) en tenant compte du SCIAN, à partir de données datant de 1997. Les ventes de services de sociétés affiliées à l'étranger d'entreprises américaines (FATS externes) seront disponibles en fonction du SCIAN pour l'année de déclaration 1999.

Les pays à qui l'on demande de compiler les FATS pour la base de données de l'OCDE en fonction de la classification internationale type des industries – Nations Unies.

En ce qui concerne les FATS externes qui sont élaborées en France, les secteurs d'activité déclarés appartiennent à la compagnie-mère française plutôt qu'aux sociétés affiliées établies à l'étranger. *Foreign Affiliates Trade Statistics in the French Economy (1995-1996)*, p.2.

3.3.1 Sales or Gross Operating Revenue

This is the most important FATS variable. Sales indicate the extent to which foreign affiliates are used to deliver outputs to customers. Sales of services are a key element for the GATS in terms of commercial presence (mode three). Therefore, in order to produce estimates on sales of services, total sales are further broken down by percentage goods and percentage services.

Companies are instructed to exclude investment income from gross operating revenue, as it is conceptually different from sales. Special instructions are provided for banks, insurance companies and holding companies where the definition of sales can be more complex.
Since the Canadian reporting company uses the financial statements of the foreign entity to report IIP requirements and since sales are included in the income statement, this variable will not result in an undue increase in response burden. The existing CDIA survey also collects information on the country of the foreign affiliate as well as the industry classification, which will allow for additional analysis of this variable.

3.3.2 Number of Foreign Affiliates

This variable is available from existing data on outward direct investment. It can be an indicator of the prevalence of foreign affiliates in the host economy.

3.3.3 Employment

This variable, although rich in potential for analysis, has historically been more challenging to collect. It is not part of the financial statements of the foreign entity therefore the respondent must access another source – often the foreign affiliate itself to collect these data. As a result of this extra effort, these data are often not reported by the respondent.

In terms of policy issues, this indicator is one of the most relevant. What is the effect on the employment in Canada of setting up foreign affiliates? To address this issue, employment of foreign affiliates abroad can be compared with the employment of the parent companies in the home country and changes over time can be analyzed. A further analysis of employment by the industry of

3.3.1 Ventes ou recettes brutes d'exploitation

C'est la plus importante variable des FATS. Les ventes indiquent jusqu'à quel point les sociétés affiliées à l'étranger servent à livrer des produits aux clients. Les ventes de services constituent
un élément clé pour le GATS lorsqu'il s'agit de présence commerciale (mode trois). Par conséquent, afin d'obtenir des estimations des ventes de services, les ventes totales sont ventilées en pourcentage selon les biens et les services.

Les compagnies reçoivent la consigne d'exclure le revenu de placement des recettes brutes d'exploitation puisqu'il est théoriquement différent des ventes. Les banques, les compagnies d'assurance et les sociétés de portefeuille reçoivent des consignes particulières parce que, dans leur cas, la définition de ventes peut être plus complexe. Puisque les entreprises canadiennes utilisent les états financiers des établissements étrangers afin de déclarer les exigences du PII et puisque les ventes sont comprises dans l'état des résultats, cette variable ne provoquera pas une augmentation exagérée du fardeau des répondants. L'enquête sur l'IDCE existante permet également de recueillir des renseignements sur le pays de la société affiliée à l'étranger de même que la classification des industries, ce qui permet d'approfondir l'analyse de cette variable.

3.3.2 Nombre de sociétés affiliées à l'étranger

Cette variable se retrouve dans les données qui existent déjà sur les investissements directs à l'étranger. Elle peut servir d'indicateur de la prédominance des sociétés affiliées à l'étranger dans l'économie du pays hôte.

3.3.3 Emploi

Cette variable, bien qu'elle offre de nombreuses possibilités d'analyse, a toujours été plus difficile à recueillir. Elle ne fait pas partie des états financiers des établissements étrangers et, par conséquent, le répondant doit faire appel à une autre source qui est souvent la société affiliée à l'étranger. En raison de l'effort supplémentaire que cela exige, ces données sont rarement fournies par le répondant.

En termes de politique, cet indicateur est le plus pertinent. Quel effet l'établissement de sociétés affiliées à l'étranger a-t-il sur l'emploi au Canada? Pour répondre à cette question, on peut comparer l'emploi au sein des sociétés affiliées à l'étranger à celui au sein des compagnies mères dans le pays d'origine et on peut analyser les changements qui se produisent au fil du temps. Une analyse approfondie de l'emploi au sein de

the foreign affiliate could provide additional information on specific sectors of the economy.

The second phase of the FATS initiative involves the "additional" FATS indicators as outlined below. The collection instrument consists of a separate FATS schedule that is linked to the direct investment survey. The 1999 reporting year is the first year for the Pilot of the FATS schedule, which was phased into the survey mail-out process in February 2000.

3.3.4 Sales activity by industry

This is a further breakdown of the sales variable by activity. The purpose of the breakout is to collect information on the sales of secondary activities of multi-industry enterprises. Information is requested for "Largest Sales", "Second Largest Sales" and "All Other Sales" by dollar value and by NAICS code. For example, if a foreign entity's primary activity were manufacturing computers, this would be the industry to which the sales would be attributed. However, if the entity also sells computer services, this is an opportunity to collect information on secondary sales, which could be significant. This is also an important distinction for the GATS since the sale of computers falls under "goods" and the sale of computer services is classified under "services".

3.3.5 Geographical destination of sales

This section provides needed information on several levels. It distinguishes among sales to the home country, sales in the host country and sales to other foreign countries. Sales to the home country would be recorded in the home country's balance of payments as imports of goods or services. To avoid double counting with cross-border trade, it is crucial to make this distinction.

3.3.6 Components of value added

The components to derive value added on a factor cost basis are from the financial statements of the foreign entity.

3.4 Coverage and Frame

All enterprises receiving the questionnaire *Capital Invested Abroad by Canadian Enterprises*

l'industrie des sociétés affiliées à l'étranger pourrait fournir des renseignements supplémentaires sur des secteurs particuliers de l'économie.

La deuxième étape du projet FATS comprend les indicateurs FATS supplémentaires dont on décrit les grandes lignes ci-dessous. L'outil permettant de recueillir des données comprend un programme FATS distinct lié à l'enquête sur l'investissement direct. L'année de déclaration 1999 constitue la première année du projet pilote FATS, qui a été incorporé au processus d'envoi de l'enquête en février 2000.

3.3.4 Activités de ventes selon l'industrie

Cet indicateur représente une ventilation supplémentaire de la variable liée aux ventes selon le secteur d'activité. Le but est de recueillir des renseignements sur les ventes des secteurs d'activités secondaires d'entreprises interprofessionnelles. On doit recueillir des renseignements sur les ventes les plus importantes, les deuxièmes en importance et toutes les autres selon la valeur en dollars et selon le code du SCIAN. Par exemple, si l'activité principale d'un établissement étranger était de fabriquer des ordinateurs, il s'agirait de l'établissement à qui on devrait attribuer les ventes. Cependant, si l'établissement vend également des services informatiques, cela peut servir à recueillir des renseignements qui pourraient se révéler importants en ce qui a trait aux ventes secondaires. Cela constitue une distinction pour le GATS puisque la vente d'ordinateurs fait partie du domaine des biens, contrairement à celle des services informatiques.

3.3.5 Destination géographique des ventes

Cette section fournit des renseignements nécessaires à différents échelons. Elle permet de faire la distinction entre les ventes au pays d'origine, les ventes dans le pays hôte et les ventes à d'autres pays. Les ventes au pays d'origine seraient enregistrées dans la balance des paiements du pays d'origine comme des importations de biens ou de services. Afin d'éviter la double comptabilisation des ventres, il est crucial d'établir cette distinction.

3.3.6 Composantes de la valeur ajoutée

Ces composantes permettant d'établir la valeur ajoutée selon un facteur de prix nominal sont tirées des états financiers de l'établissement étranger.

3.4 Couverture et cadre

Toutes les entreprises qui reçoivent le questionnaire *Capitaux investis à l'étranger par les entreprises*

(approximately 1,700 firms) are asked to report employment and sales or gross operating revenue, for each of their foreign subsidiaries, associates and branches. They are also asked to estimate the percentage split between sales of goods and sales of services. For these "core" indicators therefore, there is coverage of all the foreign entities of the 1,700 firms surveyed. The coverage for the "additional" indicators is a subset of this universe. It includes majority-owned foreign affiliates (MOFA's).

After preliminary consultations with a sample of selected respondents on the content and presentation of the Pilot FATS schedule, approximately 160 Canadian enterprises with direct investment abroad were selected for the pilot. The 1000 foreign entities reported by these companies represent close to 70% of the direct investment book value of non-bank majority-owned foreign affiliates. An effort was made to select Canadian parent companies from a cross-section of industries although depository institutions were not included in the pilot for operational reasons.

During the consultation phase, the companies provided positive suggestions and raised issues on the feasibility and availability of some of the information requested for each foreign affiliate. In order to balance response burden against the need for relevant data, two measures were taken. First, the request for this additional information was limited to MOFA's with annual sales exceeding $250,000: second, recognizing that additional time would be required to collect the data, a longer turnaround time for completion of the survey was established[15].

canadiennes (environ 1 700 entreprises) doivent déclarer l'embauche et les ventes ou les recettes brutes d'exploitation pour chacune de leurs filiales, de leurs succursales et de leurs sociétés associées à l'étranger. Elles doivent également évaluer la répartition en pourcentage des ventes de biens et de services. Cette enquête englobe ces indicateurs de base pour tous les établissements étrangers compris dans les 1 700 entreprises interrogées. La couverture concernant les indicateurs supplémentaires constitue un sous-ensemble de cet univers. Elle comprend les sociétés affiliées à l'étranger à participation majoritaire.

Après avoir procédé à des consultations préliminaires au sujet du contenu et de la présentation du projet pilote FATS auprès d'un échantillon de répondants choisis, environ 160 entreprises canadiennes ayant des investissements directs à l'étranger ont été sélectionnées pour faire partie du projet pilote. Les 1 000 établissements étrangers déclarés par ces entreprises représentent près de 70 % de la valeur comptable des investissements directs de sociétés affiliées à l'étranger, détenues majoritairement à l'exclusion du secteur bancaire. On a fait un effort pour sélectionner des sociétés mères canadiennes à partir d'un échantillon de secteurs d'activité même si les institutions de dépôt ne faisaient pas partie du projet pilote pour des raisons opérationnelles.

Pendant la consultation, les entreprises ont fait des suggestions positives et soulevé des questions concernant la faisabilité et la disponibilité de certains renseignements requis au sujet de chacune des sociétés affiliées à l'étranger. Afin d'équilibrer le fardeau de la déclaration et la nécessité d'obtenir des données pertinentes, on a pris deux mesures. Premièrement, la demande concernant cette information supplémentaire s'est limitée aux sociétés affiliées à l'étranger à participation majoritaire affichant des ventes annuelles de plus de 250 000 $. Deuxièmement, reconnaissant qu'il faudrait plus de temps pour recueillir les données, on a accordé plus de temps d'exécution pour compléter de l'enquête[15].

[15] For France, outward FATS are currently available for Turnover (Sales) only. The other variables could be collected by the French Balance of Payments Department but to do so the questionnaire on the stock of direct investment abroad would first have to be considerably extended *Foreign Affiliates Trade Statistics in the French Economy (1995-1996)*, p.2.

[15] En ce qui concerne la France, les FATS externes ne sont présentement disponibles que pour les chiffres d'affaires (ventes). Les autres variables pourraient être recueillies par le département de la balance des paiements de la France, mais pour que ce soit possible, il faudrait considérablement allonger le questionnaire portant sur le stock de l'investissement direct à l'étranger. *Foreign Affiliates Trade Statistics in the French Economy (1995-1996)*, p.2.

3.5 Preliminary Benchmark Estimates

In order to provide a benchmark to assess the collection of the core FATS variables, available sales and employment data from the 1997 survey were studied. These variables were in a testing phase for the 1997 survey and although an attempt was made to include most large MOFA's in these estimates, there is still a significant amount of under-reporting. The estimates do not include an overall provision for non-response.

A concentrated effort was made to reconcile Canadian sales data with mirror statistics from the U.S. where estimates on US affiliates of Canadian companies have been compiled for some time. After attempting to reconcile the sources, the Canadian sales estimate reached approximately 70% of the reported US data. Bilateral data with other countries has not been made available, since a similar level of secondary sources was not available for verification and quality control measures.

3.5 Estimations préliminaires de référence

Afin d'établir un point de référence pour évaluer la collecte des variables FATS de base, les données disponibles sur les ventes et l'embauche dans le cadre de l'enquête de 1997 ont été étudiées. Ces variables faisaient partie d'une étape de sondage de l'enquête de 1997 et même si on a tenté d'inclure la plupart des sociétés affiliées à l'étranger à participation majoritaire dans ces estimations, il y a encore un trop grand nombre de sous-déclarations. Ces estimations ne comprennent pas une provision d'ensemble pour l'omission de réponses.

Des efforts conjugués ont été fournis afin de concilier les données représentant les ventes canadiennes et les statistiques parallèles provenant des États-Unis où des estimations concernant les sociétés affiliées américaines de compagnies canadiennes sont rassemblées depuis un certain temps. Après avoir tenté de concilier les sources, l'estimation des ventes canadiennes a atteint environ 70 % des données américaines déclarées. On n'a pu fournir de données bilatérales avec d'autres pays puisqu'un niveau similaire de sources secondaires n'a pu être obtenu dans le cadre des mesures de vérification et de contrôle de la qualité.

1997 Preliminary Estimates – Core Indicators
Majority-owned Foreign Affiliates of Canadian Companies*

Estimations préliminaires de 1997 – Indicateurs de base
Sociétés affiliées à l'étranger détenues majoritairement par des compagnies canadiennes*

Sales	$185 billion/milliards de dollars	**Ventes**
Employment	484,800	**Embauche**
Number of Foreign Affiliates	3,650	**Nombre de sociétés affiliées à l'étranger**

*Branches not included in preliminary results for operational reasons

*Les succursales ne sont pas comprises dans les résultats préliminaires pour des raisons opérationnelles.

US Affiliates of Canadian Companies
Comparison of 1997 Canadian Data with 1996 US Data

Sociétés affiliées américaines de compagnies canadiennes
Comparaison des données canadiennes de 1997 avec les données américaines de 1996

	Source - Canada / Source – Canada	Source - USA* / Source – É.-U.*
	Non-bank MOFA's, 1997	Non-bank FA's, 1996
	Sociétés affiliées à l'étranger, détenues majoritairement à l'exclusion du secteur bancaire, 1997	Sociétés affiliées à l'étranger, à l'exclusion du secteur bancaire 1996
Sales ($cdn billions)		
Ventes (milliards $ CAN)	**115.2**	**166.7**

**Survey of Current Business, June 1999*

4. Challenges and Opportunities Ahead

There are at least three challenges in developing FATS: the need for common international treatment; the issue of balancing the increased reporting demands on respondents against the need for new data; and, confidentiality issues. The first - common treatment by all countries - is being addressed by international organizations such as the IMF, the United Nations, the OECD and Eurostat. At the present time to address this challenge on a short-term basis, the OECD in compiling its database on FATS has requested that each country specify the methodology being used to report the data. In this way, there will be transparency if not consistency of methods being used. On a longer-term basis, countries will work towards common practices and procedures.

The second challenge involves the collection of data. For countries that use a survey framework to compile FDI statistics, this is one more requirement being asked from enterprises that may already be required to report a substantial amount of information. In order to offset this potential increase in response burden, several alternatives are possible: thresholds for sales of the foreign affiliates; benchmark surveys; sampling; and extended deadlines. In addition, the availability of certain FATS data at the level of the foreign affiliate is an issue. In some cases, and depending upon the level of consolidation of the reporting enterprise, the information requested may not be readily available and this could result in incomplete reporting.

4. Défis et possibilités

L'élaboration des FATS pose au moins trois défis : la nécessité d'un traitement international commun, l'équilibre de l'augmentation des demandes de déclaration auprès des répondants et le besoin de nouvelles données et les questions liées à la confidentialité. Le premier défi, le traitement commun par tous les pays, relève d'organismes internationaux comme le FMI, les Nations Unies, l'OCDE et Eurostat. Pour relever ce défi à court terme, l'OCDE, dans la compilation de sa base de données portant sur les FATS, a demandé à chaque pays de préciser la méthode utilisée pour la déclaration des données. Ainsi, il y aura transparence, à défaut d'une uniformité dans les méthodes utilisées. À long terme, les pays travailleront à uniformiser les pratiques et les procédures.

Le deuxième défi est la collecte de données. Pour les pays qui utilisent un cadre d'enquête pour compiler les FATS, il s'agit d'une autre exigence que l'on impose aux entreprises qui doivent peut-être déjà déclarer un grand nombre de renseignements. Afin de compenser pour ce nouveau fardeau, plusieurs solutions de rechange peuvent être envisagées : un seuil des ventes des sociétés affiliées à l'étranger, des enquêtes de référence, un échantillonnage et des échéances prolongées. De plus, la disponibilité de certaines données auprès de la société affiliée à l'étranger constitue un problème. Dans certains cas, selon le degré de consolidation de l'entreprise déclarante, il se peut que les renseignements demandés ne soient pas immédiatement disponibles et cela peut entraîner des déclarations incomplètes.

The third challenge involves dissemination of the data. Due to the nature of the information being requested, the confidentiality of the data may result in the suppression of significant portions of the results. Indeed, this has been the case with preliminary results from the OECD FATS database. The countries that did complete the survey were able to provide some data at the aggregate level but limited data at a bilateral level. In terms of industry breakdown, once again the results were only available at a high level of aggregation, particularly for services. Although this level of detail might suffice for broad trend analysis, it would be very limiting for GATS negotiations, which are conducted at the product level.

The opportunities afforded by the availability of FATS data are numerous and many have been mentioned in the discussion on the demand for FATS and the specific variables currently being collected. There is an even more expanded list of indicators that is being considered which includes; exports and imports of goods and services, assets, net worth, operating surplus, gross fixed capital formation, taxes on income and research and development expenditures. It may be more feasible to collect some of these variables at an aggregate level using mirror statistics from other countries since the added burden to collect this information may outweigh the benefits.

In the Canadian experience, FATS have gone from *Research to Reality*. Data on 1998 sales, employment and the number of foreign affiliates should be available for outward FATS by the fall of 2000. The 1999 Pilot FATS schedule is currently in the field and results will be assessed and analyzed by the summer of 2001. The results of this initiative should provide much needed data on the globalization of Canadian companies through the establishment of foreign affiliates.

Le troisième défi concerne la diffusion de l'information. En raison de la nature des renseignements demandés, la confidentialité des données peut provoquer la suppression d'une part importante des résultats. C'est, en effet, ce qui s'est passé dans le cas de résultats contenus dans la base de données FATS de l'OCDE. Les pays qui ont répondu au sondage ont pu fournir certaines données au niveau agrégé, mais ont limité les données au niveau bilatéral. En ce qui concerne la ventilation des établissements, les résultats, une fois de plus, n'étaient disponibles qu'à un niveau agrégé élevé, surtout en ce qui concerne les services. Même si ce genre de détail peut suffire pour une analyse des tendances générales il serait très limitatif pour les négociations du GATS qui concernent les produits.

Les possibilités offertes par la disponibilité des données FATS sont nombreuses et plusieurs ont été mentionnées dans la discussion portant sur la demande de FATS et sur les variables particulières qui sont présentement recueillies. On pense même dresser une liste plus longue d'indicateurs qui comprendrait les exportations et les importations de biens et de services, l'actif, la valeur nette, les surplus d'exploitation, l'accroissement brut de capital fixe, les impôts sur le revenu et les dépenses de recherche et de développement. Il est peut-être plus facile de recueillir certaines de ces variables à un niveau agrégé en utilisant des statistiques parallèles provenant d'autres pays puisque le fardeau supplémentaire lié à la collecte de cette information peut l'emporter sur les avantages.

Au Canada, les FATS sont passées de la *recherche à la réalité*. Des données sur les ventes de 1998, l'embauche et le nombre de sociétés affiliées à l'étranger devraient être disponibles pour les FATS à l'étranger d'ici l'automne 2000. Le calendrier du projet pilote FATS est présentement prêt et les résultats seront évalués et analysés d'ici l'été 2001. Les résultats devraient fournir des données très utiles sur la mondialisation des entreprises canadiennes par l'entremise de l'établissement de sociétés affiliées à l'étranger.

Bibliography

Banque de France, Balance of Payments Directorate, Foreign and International Directorate General, (1999) *Foreign Affiliates Trade Statistics in the French Economy (1995-1996)*, Paris, France.

IMF (1993), *Balance of Payments Manual, Fifth Edition*, International Monetary Fund, Washington, D.C.

IMF (1981), *International Statistics Yearbook, 1981*, International Monetary Fund, Washington, D.C.

IMF (1999), *International Statistics Yearbook, 1999*, International Monetary Fund, Washington, D.C.

OECD (1998), *Open Markets The Benefits of Trade and Investment Liberalization*, OECD, Paris, France.

Statistics Canada (2000), *Canada's international investment position, 1999*, Statistics Canada, Ottawa, Canada.

UNCTAD (1999), *World Investment Report 1999 – Foreign Direct Investment and the Challenge of Development*, UNCTAD, Geneva, Switzerland.

U.S. Department of Commerce – Economics and Statistics Administration, Bureau of Economic Analysis (1999), "U.S. International Services" in *Survey of Current Business (October 1999)*, Volume 79, Number 10, Washington D.C.

U.S. Department of Commerce – Economics and Statistics Administration, Bureau of Economic Analysis (2000), *International Investment Data, National Data*, http://www.bea.doc.gov.

Bibliographie

Banque de France, Balance of Payments Directorate, *Foreign and International Directorate General, (1999) Foreign Affiliates Trade Statistics in the French Economy (1995-1996)*, Paris, France.

IMF (1993), *Balance of Payments Manual, Fifth Edition*, International Monetary Fund, Washington, D.C.

IMF (1981), *International Statistics Yearbook, 1981*, International Monetary Fund, Washington, D.C.

IMF (1999), *International Statistics Yearbook, 1999*, International Monetary Fund, Washington, D.C.

OECD (1998), *Open Markets The Benefits of Trade and Investment Liberalization*, OECD, Paris, France.

Statistics Canada (2000), *Bilan des investissements internationaux du Canada, 1999*, Statistique Canada,Ottawa, Canada.

UNCTAD (1999), *World Investment Report 1999 – Foreign Direct Investment and the Challenge of Development*, UNCTAD, Geneva, Switzerland.

U.S. Department of Commerce – Economics and Statistics Administration, Bureau of Economic Analysis (1999), "U.S. International Services" in *Survey of Current Business (October 1999)*, Volume 79, Number 10, Washington D.C.

U.S. Department of Commerce – Economics and Statistics Administration, Bureau of Economic Analysis (2000), *International Investment Data, National Data*, http://www.bea.doc.gov.